

2026 年 9 月 3 日

各 位

会 社 名 日 本 製 麻 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 植 杉 泰 久
(コード番号 3306 東証スタンダード)
問 合 せ 先 取締役 折 本 和 也
電 話 番 号 078-332-8251

上場企業及び IPO を目指す企業に対する M&A コンサルティング事業の

開始に関するお知らせ

～M&A 事業部を新設し、国内外の企業・資本をつなぐ新たな成長事業を開始～

当社は、2026 年 9 月 3 日開催の取締役会において、持続的な企業価値向上及び収益基盤の多角化を目的として、新たな事業として、上場企業及び IPO を目指す企業に対する M&A コンサルティング事業（以下「本事業」といいます。）を開始すること、並びに本事業を担当する「M&A 事業部」を新設することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

本事業では、上場企業による企業・事業の買収、上場企業が保有する子会社・関連会社・事業等の売却支援に加え、M&A の実行に伴う資金調達方法及び資本政策に関する支援までを一貫して提供してまいります。

また、国内のみならず海外投資家、投資銀行、金融機関等とのネットワークを活用し、「上場企業×M&A×ファイナンス×グローバル資本」を組み合わせた事業モデルを構築いたします。

当社は本事業を、単なる M&A 仲介事業ではなく、将来的に当社グループの企業価値を牽引する新たな中核事業へ育成してまいります。

記

1. 事業開始の趣旨

近年、日本の上場企業を取り巻く経営環境は大きく変化しております。東京証券取引所による資本コストや株価を意識した経営の要請等を背景として、上場企業には従来以上に、資本効率の改善、事業ポートフォリオの見直し、非中核事業の売却、成長事業への経営資源の集中並びに M&A を活用した非連続的成長が求められております。こうした環境の中、「どの事業を買うのか」だけではなく、

「どの事業を売るのか」「どのように買収資金を調達するのか」「調達した資本をどのように企業価値向上につなげるのか」までを一体的に設計することの重要性が高まっております。

こうした環境を背景に、日本企業が関係する M&A 市場は件数・金額の両面で拡大が続いております。2025 年度（2025 年 4 月～2026 年 3 月）における日本企業が関係する M&A 件数（公表ベース）は 5,228 件（前年度比 10.9%増）、取引金額は 43 兆 334 億円（同 88.0%増）となり、件数・金額とも過去最高を更新しております。同資料では、今後も事業ポートフォリオの見直しや事業承継等を背景とした M&A 需要が継続すると分析されています（注）。

一方、上場企業の M&A では、一般的な企業売買に関する知識だけでなく、株価、時価総額、株主構成、資本コスト、希薄化、資金調達、適時開示及び投資家対応等、資本市場に関する知見が必要となります。当社は、こうした市場環境を新たな事業機会と捉え、当社自身が上場企業であるという特徴を活かした上場企業及び IPO を目指す企業に対する M&A コンサルティング事業を開始することといたしました。

当社の一部取締役は、証券会社での実務経験や、複数の上場企業等における経営参画を通じて、資本市場に関する知見を培ってまいりました。その過程において、M&A、事業再編、資本政策及び新規事業投資等を推進し、企業経営、M&A 及び資本市場に関する経験・知識並びに国内外のネットワークを蓄積してまいりました。当社は、これらを当社グループ全体の事業資産として体系化・事業化することが、新たな企業価値創出につながるものと判断しております。

2. 新たな事業の概要

（1）新たな事業の内容

本事業では、上場企業による企業・事業の買収、上場企業が保有する子会社・関連会社・事業等の売却支援に加え、M&A の実行に伴う資金調達方法及び資本政策に関する支援を一貫して提供してまいります。また、国内外の投資家、投資銀行、金融機関等とのネットワークを活用し、「上場企業×M&A×ファイナンス×グローバル資本」を組み合わせた事業モデルを構築いたします。

① 上場企業による M&A・買収支援

上場企業が成長戦略、新規事業への進出、収益基盤の拡大等を目的として実施する企業・事業の買収について、経営戦略の策定、案件ソーシング、企業価値評価、ストラクチャリング、条件交渉、資金調達支援並びに契約・クロージングまでを一貫して支援いたします。単なる案件紹介にとどまらず、M&A 実行後の企業価値及び資本効率の向上までを意識した提案を行ってまいります。

② 上場企業の子会社・関連会社・事業の売却支援

上場企業が保有する子会社、関連会社、事業部門、保有株式その他の事業資産等について、事業ポートフォリオの再構築、資本効率向上及び成長領域への経営資源の集中等を目的とした売却を支援いたします。売却先候補の探索だけではなく、売却ストラクチャー、条件交渉及び取引実行までを総合的に支援し、事業売却によって得た資金を新たな成長投資や M&A へ再配分することを通じた企業価値向上の提案を行ってまいります。

③ M&A に伴うファイナンス・資本政策支援

対象企業の財務状況、株価、時価総額、株主構成及び資本コスト等を踏まえ、M&A に伴う資金調達方法及び資本政策の企画・助言、並びに金融機関、証券会社、金融商品取引業者等との連携支援を行います。なお、当社が行うのは企画・助言及び連携支援であり、当社は、必要な登録等を取得しない限り、金融商品の取得勧誘、売買の媒介、募集若しくは私募の取扱い、金銭の貸借の媒介その他法令上登録等を要する業務を行いません。これらの業務については、必要な登録等を有する事業者が行います。

④ クロスボーダーM&A 及び海外資本との連携

本事業では、クロスボーダーM&A 及び海外資本との連携を重点領域の一つとして位置付けております。当社株主である ULTIMATE CLASSIC INVESTMENT LLC（以下「UCI 社」といいます。）とも、同社が有する海外ネットワークの活用を含む協力の可能性について、個別案件ごとに協議してまいります。具体的な連携を行う場合には、関係法令を遵守し、当社及び UCI 社の役割、情報共有の範囲、報酬その他の条件を個別の契約等により定めます。これにより、日本企業による海外企業の買収、海外企業による日本企業・事業への投資、クロスボーダーM&A 及び M&A に伴う海外からの資金調達方法に関する支援等を展開してまいります。

⑤ 事業運営及び情報管理

当社は、本事業を単なる M&A 仲介事業ではなく、M&A、ファイナンス、資本政策、上場企業経営及びグローバルネットワークを一体化した支援事業として展開してまいります。案件の受任にあたっては、案件ごとに当社の立場及び業務範囲を明確にし、利益相反を適切に管理するとともに、顧客から取得する秘密情報及び未公表の重要情報について、アクセス権限の設定その他必要な情報管理措置を講じ、法令及び契約に従い厳格に管理いたします。本事業を通じて蓄積される一般化・匿名化された知見及びノウハウは、当社グループの経営戦略の高度化に活用してまいります。

⑥ 収益モデル

本事業の収益は、案件受任時に発生する着手金及び案件成約時に発生する成功報酬（対象取引の規模等に応じた成功報酬体系）を主な収益源とする、一般的な M&A アドバイザリー事業に類似した収

益構造を想定しております。案件 1 件あたりの収益は、対象案件の取引規模及び業務範囲（買収助言、売却助言、資金調達支援等の組み合わせの有無）に応じて変動するものと見込んでおります。

このため当社は、案件数の拡大のみを追求するのではなく、上場企業案件、クロスボーダー案件及びファイナンスを伴う複合的な案件など、相対的に取引規模及び業務範囲の大きい付加価値の高い案件への取り組みを重視することで、収益性の向上を図ってまいります。なお、個別案件の収益規模及び本事業全体の業績については、現時点で合理的に見積ることが困難であるため、具体的な金額の記載は差し控えております。

（２）当該事業を担当する部門

本事業を担当する部門として「M&A 事業部」を新設いたします。取締役会の監督の下、担当取締役が本事業を管掌し、戦略立案から案件発掘、取引実行並びにファイナンス・資本政策支援までを一貫して遂行する体制を構築いたします。当初は少数精鋭で事業を開始し、案件数の増加に応じて M&A、投資銀行、証券及び金融等の専門人材を採用することで、事業規模を拡大してまいります。

なお、当社は 2026 年 10 月 1 日付で持株会社体制へ移行する予定であり、同日以降も当社が持株会社として本事業を所管する予定です。具体的な組織名称等については、当該持株会社体制における組織設計に従います。

（３）当該事業の開始のために特別に支出する金額及び内容

現時点において、本事業の開始のために特別に支出することを決定した金額はありません。今後、人材採用、案件管理体制及び情報セキュリティ体制の整備等に伴い支出が生じる場合には、金額が合理的に見積り可能となった時点で、開示の要否を検討のうえ速やかにお知らせいたします。

３．日程

（１）	取締役会決議日	2026 年 9 月 3 日
（２）	M&A 事業部新設日	2026 年 9 月 3 日
（３）	事業開始日	2026 年 9 月 3 日

４．本事業の成長方針

当社は、本事業を試験的な取り組みではなく、新たな収益事業として展開いたします。本事業が通期で寄与する最初の事業年度である 2028 年 3 月期において、年間 20 件程度の成約を事業運営上の目標とし、上場企業案件、海外案件及びファイナンスを伴う案件等の付加価値の高い案件に注力することで、早期の収益化及び収益性の向上を図ってまいります。なお、当該件数は現時点における事業運営上の目標であり、案件の成立時期及び成功報酬の金額は、相手先との交渉その他の条件により変動し

ます。

当社は今後、第1の成長エンジンとして当社自身による M&A 及び新規事業投資、第2の成長エンジンとして上場企業及び IPO を目指す企業に対する M&A コンサルティング事業を構築してまいります。当社は、直近においても株式会社 Food Operation Japan の株式取得・子会社化を完了するなど、M&A を活用した事業ポートフォリオの拡大を進めております。今後は、自らが M&A の「買い手」として成長するだけでなく、他社の M&A・資本政策を支援する「アドバイザー」としても事業を拡大し、本事業を将来的に当社グループの企業価値を牽引する新たな中核事業へ育成してまいります。

中長期の売上高、営業利益その他の定量目標については、案件獲得、人員体制、必要な法令対応及び費用構造等の前提を精査し、合理的根拠に基づく事業計画として機関決定を行った段階で、必要に応じて改めて開示いたします。

5. 事業上の主なリスク

本事業の収益は、案件の成立及び成功報酬の計上時期に左右されるため、案件の検討中止、交渉長期化その他の事情により、事業計画と実際の業績が異なる可能性があります。また、専門人材の確保、金融商品取引法その他関係法令・自主規制等への対応、秘密情報及び未公表重要情報の管理、利益相反の管理、並びに海外案件における各国法令への対応等が、本事業の遂行及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

6. 今後の見通し

本事業が 2027 年 3 月期の業績（連結決算への移行後は連結業績）に与える影響については、現時点で合理的に見積ることが困難であるため、2026 年 8 月 12 日公表の当期個別業績予想には織り込んでおりません。今後、影響額を合理的に見積ることが可能となった時点で、業績予想の修正の可否を含め、速やかにお知らせいたします。

以 上

（注）日本企業が関係する M&A 市場に関するデータの出典：株式会社レコフデータ調べ（株式会社帝国データバンク「2025 年度の M&A 動向と 2026 年度の展望」（2026 年 5 月 1 日公表）より引用）